

Il nodo della produttività e il patto sociale

Leonello Tronti

1. La questione: produttività del lavoro e crescita economica

Da ormai molti anni l'economia italiana stenta a crescere. Il problema, periodicamente segnalato dal governatore della Banca d'Italia, rimbalza con enfasi varia sulle pagine dei giornali, nei programmi televisivi, nei rapporti delle agenzie tecniche, nei documenti delle parti sociali.

All'idea che l'economia non cresca il paese sembra, però, indifferente. Saranno state le accuse di uso politico dei dati lanciate dalla precedente maggioranza governativa contro chiunque documentasse il declino delle forze propulsive del sistema economico, le levate di scudi degli ecologisti contro il Pil come misura del benessere o le accuse di infondatezza delle statistiche ufficiali lanciate da varie voci della cultura, dell'opinione pubblica e della politica, ma la bassa crescita e il rallentamento o addirittura il declino della produttività in Italia non fanno notizia, non allarmano nessuno.

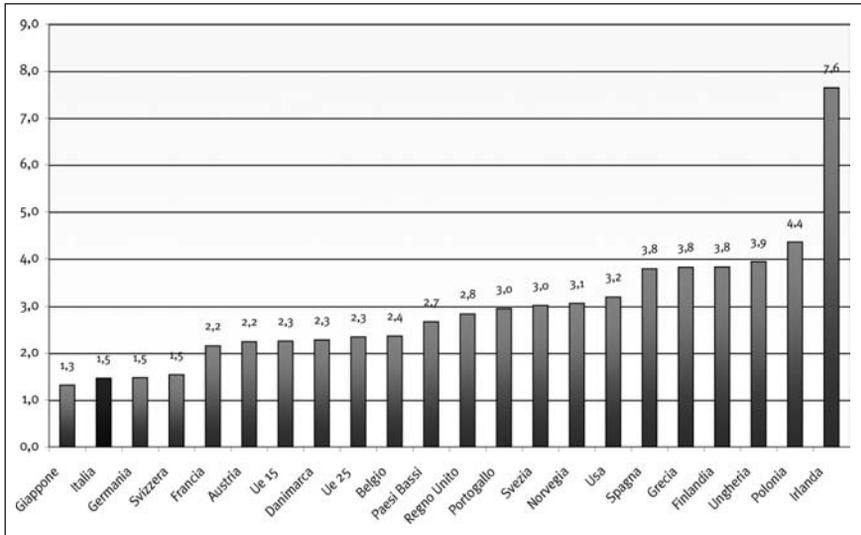
I motivi di questa generale anestetizzazione li vedremo dopo; ma da subito è necessario ribadire che, se il rallentamento della crescita economica per un anno o due, inquadrato in un periodo di «normale» sviluppo, può essere trascurato dai non addetti ai lavori, il caso in cui l'economia declina (almeno relativamente a quelle concorrenti) per un periodo superiore al decennio costituisce un problema gravissimo, che non può in alcun modo essere trascurato né dalla cultura¹, né dall'opinione pubblica, né dalla politica, né – a maggior ragione – dalle parti sociali.

* Leonello Tronti è dirigente di ricerca dell'Istat.

L'articolo è presentato dall'autore a titolo personale e pertanto non coinvolge l'Istituto di appartenenza.

¹ Esistono fortunatamente alcune lodevoli eccezioni al «silenzio assordante» della cultura sulla crisi di produttività di lungo periodo dell'economia italiana, tra le quali si segnalano i lavori di Gallino (2003; 2006), Sylos Labini (2004), Boeri *et al.* (2005), Saltari, Travaglini (2006). Ma il problema resta ignorato o, tutt'al più, appena sfiorato da con-

Fig. 1 - Crescita reale media annua del Pil. Anni 1995-2006
(tassi medi annui di variazione percentuale)



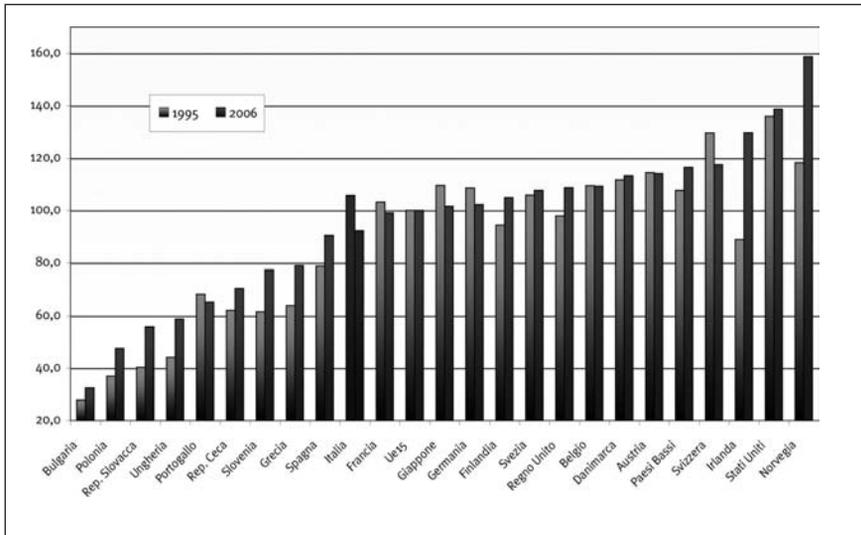
Fonte: Eurostat.

Per rendercene meglio conto, esaminiamo le dimensioni del problema. Se guardiamo la dinamica del prodotto lordo in termini reali, dopo il 1995 l'economia italiana ha avuto per 11 anni un tasso di crescita medio annuo dell'1,5 per cento, inferiore a quello medio europeo (2,3 per cento) e a quelli di Francia (2,2), Regno Unito (2,8), Stati Uniti (3,2), Spagna e Grecia (entrambi 3,8) (Figura 1). Tra i 22 paesi considerati nella Figura 1, solo il Giappone presenta una performance peggiore (1,3 per cento), mentre Germania e Svizzera sono allineate con l'Italia.

Accumulandosi nel tempo, differenze anche piccole (e queste non lo sono) producono effetti rilevanti. Gli italiani, che nel 1995 disponevano di un reddito per abitante al di sopra della media europea, maggiore di quello del Regno Unito e prossimo a quello di paesi tradizionalmente prosperi come la Francia o la Svezia, dopo più di un decennio di crescita lenta si trovano otto punti sotto la media europea, 17 punti sotto il Regno Unito (Figura 2).

vegni, associazioni scientifiche e reti di ricerca, quasi che si trattasse di un argomento confinato a pochi specialisti.

Fig. 2 – Pil pro capite in parità di potere d'acquisto. Anni 1995 e 2006
(numeri indice in base media Ue15=100)



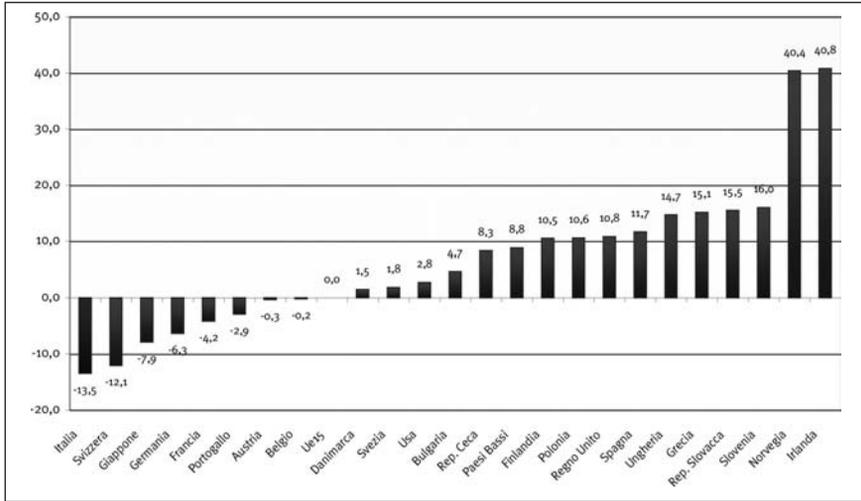
Fonte: Eurostat.

La cattiva performance di lungo periodo dell'economia italiana risalta in modo ancor più vivido se si osservano i movimenti dei diversi paesi rispetto al *benchmark* del reddito pro capite dell'Europa a 15 (Figura 3). Tra il 1995 e il 2006 l'Italia ha subito un vero tracollo (-14 punti percentuali), assai più grave dei pur rilevanti ridimensionamenti di Germania (-6 punti), Francia (-4 punti) e Portogallo (-3 punti). Nel frattempo il Regno Unito migliorava la sua posizione relativa di 11 punti, la Spagna di 12, la Grecia di 15².

Poiché nel periodo la popolazione è rimasta pressoché costante e l'occupazione è cresciuta in misura significativa, la ragione del grave declino dell'economia italiana non può che essere attribuita alla bassa crescita della produttività. È qui che si è spezzato il circolo virtuoso alla base del precedente successo dell'economia italiana. Se dalla fine della guerra fino a metà degli

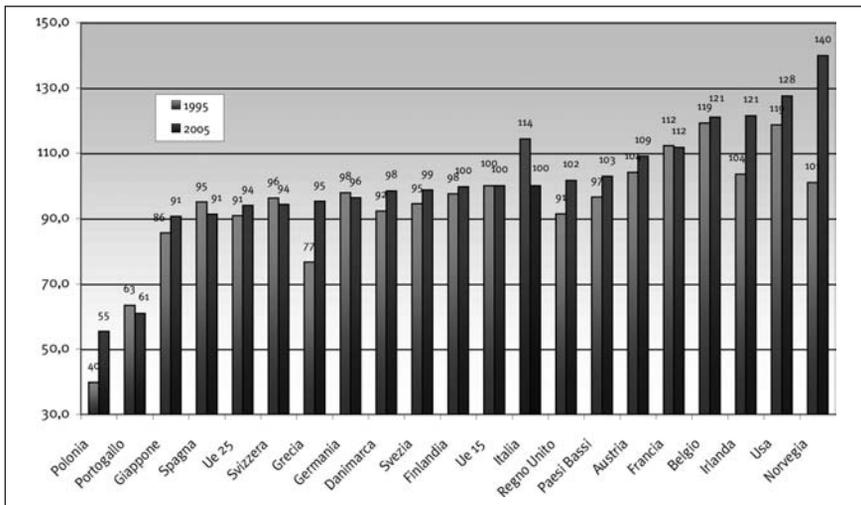
² Detto altrimenti, il nostro reddito si è ridimensionato per un importo pari al 7 per cento del reddito medio europeo nei confronti di quello dei tedeschi, al 9 nei confronti dei francesi, all'11 nei confronti dei portoghesi, al 25 nei confronti degli spagnoli, al 28 nei confronti dei greci.

Fig. 3 – Pil pro capite relativo. Differenze tra 2006 e 1995
(differenze tra numeri indice in base media Ue15=100)



Fonte: Eurostat.

Fig. 4 – Pil per occupato relativo. Anni 1995 e 2006
(numeri indice in base media Ue15=100)



Fonte: Eurostat.

anni settanta la produttività cresceva in Italia sempre un po' più della media europea, consentendoci di guadagnare lentamente terreno, migliorando progressivamente il nostro tenore di vita sino a livelli paragonabili a quelli dei grandi paesi europei, da allora la tendenza favorevole si è dapprima interrotta e poi, dagli anni novanta, siamo precipitati in una caduta senza precedenti nella storia repubblicana e unica tra i paesi europei.

In termini di produttività per occupato, se nel 1995 i lavoratori italiani presentavano più di 14 punti percentuali di vantaggio rispetto al valore medio dell'Unione Europea, oggi quel vantaggio è completamente perduto (Figura 4). Ciò che ancora ci tiene agganciati alla media europea è la durata degli orari di lavoro che, data l'ancora scarsa diffusione del lavoro a tempo parziale, risultano in media relativamente lunghi (vedi Tronti, 2005a; Istat, 2006). In altri termini, dato il decennale declino della posizione relativa dell'Italia, il valore di quanto produce in un anno il lavoro di un italiano è ancora non inferiore al valore medio dell'Unione soltanto perché i nostri lavoratori sono impegnati in misura superiore agli altri con contratti di lavoro a tempo pieno³.

Se, però, andiamo a verificare l'evoluzione della produttività oraria (che ovviamente è un indicatore di produttività più corretto, perché indipendente dalla durata dell'orario annuo), anche questa magra consolazione viene meno. Nel 1995 la produttività oraria media dell'economia italiana superava di cinque punti la media europea; ma nel 2006, dopo un vero e proprio tracollo di 15 punti (Figura 5), non ne superava il 90 per cento.

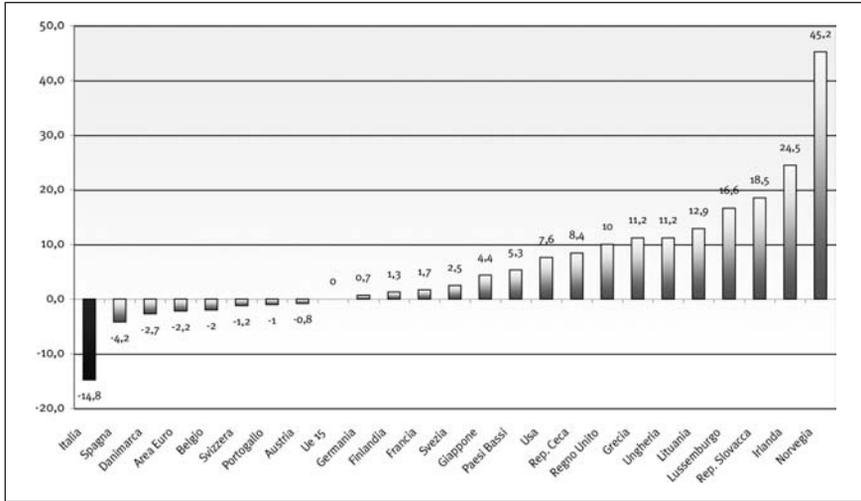
La gravità del tracollo italiano risalta a fronte della sua singolarità. Mentre l'Italia ristagnava o peggiorava, gli altri grandi paesi europei mantenevano o miglioravano la loro posizione relativa: la Germania con un piccolo avanzamento (0,7 punti), la Francia con un vantaggio più forte (1,7 punti), il Regno Unito con un miglioramento netto (10 punti).

La grave anomalia italiana si colloca nel quadro delle profonde trasformazioni strutturali che hanno attraversato il sistema economico e il mercato del lavoro⁴. Anzitutto il lento e progressivo esaurirsi dell'esodo agri-

³ Bisogna peraltro ricordare che il nostro tasso di occupazione è significativamente inferiore alla media europea, e dunque il numero relativamente elevato di ore lavorate l'anno, applicandosi a una quota della popolazione comparativamente ridotta, non è indice di un impegno lavorativo della popolazione elevato.

⁴ Si vedano i lavori citati alla nota 1 e, per un interessante modello teorico che si attaglia bene al caso italiano, Blanchard, Giavazzi (2003).

Fig. 5 – Pil per ora lavorata relativo. Differenze tra 2006 e 1995
(differenze tra numeri indice in base media Ue15=100)



Fonte: Eurostat.

colo e il venir meno dei benefici effetti della sostituzione di posti di lavoro agricoli a bassa produttività con posti assai più produttivi nell'industria e nei servizi. Poi la cosiddetta «terziarizzazione dell'economia», ovvero l'aumento, assoluto e relativo, dell'occupazione nei servizi (attività generalmente a produttività bassa, o comunque stazionaria) a scapito della manifattura (a produttività più elevata e dinamica); quest'ultima spiazzata o delocalizzata verso paesi con costi molto inferiori. Il processo si è intrecciato con il forte aumento di lavoratori stranieri e/o impiegati con contratti temporanei o collaborazioni, spesso in occupazioni poco qualificate, poco remunerate e a bassa produttività. Peraltro, la flessibilizzazione, quando non la precarizzazione del lavoro, si è scaricata prevalentemente al margine dell'occupazione, sulle giovani generazioni in ingresso nel mercato, contenendone la remunerazione e spesso sottovalorizzandone il capitale umano. E ancora il peso del debito pubblico, la fine dell'era delle svalutazioni competitive, il venir meno del ruolo trainante delle imprese pubbliche nell'area strategica degli investimenti in tecnologia e innovazione, cui si è accompagnata nel privato una lunga stagione di «cattivi padroni» e *raider* (vedi, ad esempio, Mucchetti, 2003; Gallino, 2005), più

impegnati ad acquisire, spezzettare e rivendere le imprese che a innovarle e riorganizzarle per tenere testa al mercato globale.

Queste grandi trasformazioni, che peraltro hanno interessato in varia misura anche altre economie avanzate, hanno certamente influito sui ritardi di aggiustamento dell'economia italiana con forza maggiore. Perché?

2. Distribuzione primaria del reddito e produttività: il «nuovo scambio politico»

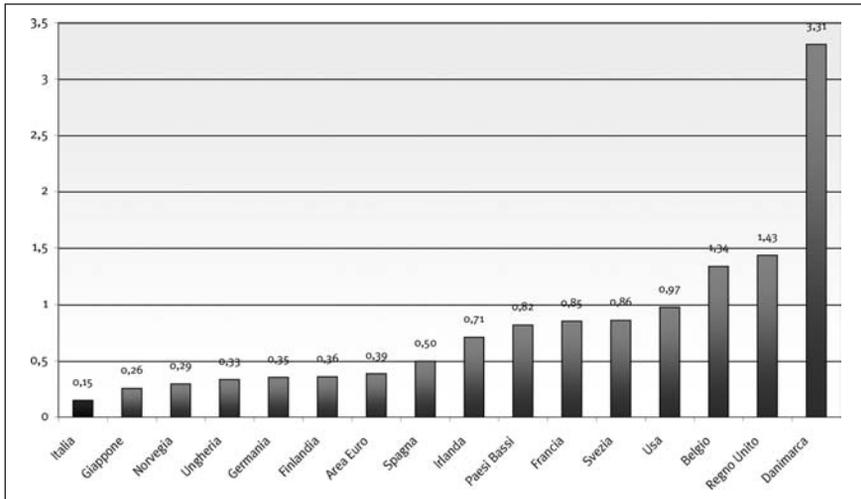
Dal punto di vista delle relazioni industriali, la chiave di lettura della crisi di produttività dell'economia italiana sta nel processo di distribuzione primaria del reddito. Da molti anni la maggioranza dei paesi avanzati assiste a un imponente fenomeno redistributivo, e l'Italia non fa eccezione (Zenezini, 2004; Tronti, 2005b). La quota dei redditi da lavoro si riduce e, all'inverso, cresce quella dei profitti. Secondo il nuovo *Productivity Database* dell'Ocse, tra il 1992 e il 2006 la quota dei profitti è cresciuta di otto punti percentuali in Spagna, di sei nell'area dell'euro, di cinque in Giappone, di quattro in Germania.

Alcuni paesi (Irlanda, Finlandia, Norvegia, Ungheria), nei quali l'aumento ha assunto proporzioni spettacolari (oltre 10 punti), hanno goduto di una crescita economica superiore agli altri. Altri, in cui la distribuzione primaria del reddito è rimasta sostanzialmente immutata (Regno Unito, Danimarca, Belgio, Polonia, Grecia), hanno goduto di performance di lungo periodo variamente positive; e così è stato anche per Francia, Olanda e Stati Uniti, dove la quota dei profitti è cresciuta, ma di poco.

Nel caso italiano, tra il 1992 e il 2001 la quota dei profitti è cresciuta di più di 11 punti, per poi tornare a cadere di circa due punti dal 2002, a fronte dell'andamento negativo della produttività del lavoro. Ma la divergenza italiana non sta tanto nell'entità dell'aumento, quanto nella sua inutilità. L'aumento della quota dei profitti può infatti essere considerato come parte di un «nuovo scambio politico» tra lavoratori e imprese, nel quale la maggiore remunerazione del capitale è una sorta di contributo straordinario che i lavoratori, in questa fase dello sviluppo capitalistico, pagano alle imprese per consentire loro di riorganizzarsi e sostenere l'urto combinato delle nuove tecnologie e dei nuovi, agguerriti concorrenti sul mercato globale.

Il risultato di questo nuovo scambio politico (per lo più implicito, ma non per questo meno cogente) nei diversi paesi si può valutare rapportando il tasso di crescita del prodotto lordo all'aumento della quota dei profitti (Figura 6).

Fig. 6 – Elasticità della crescita del Pil all'aumento della quota dei profitti.
Anni 1992-2005 (valori percentuali)



Fonte: Oecd, Eurostat.

Per tutti e 15 i paesi considerati, l'elasticità della crescita economica alla quota dei profitti tra il 1992 e il 2005 risulta positiva, e per nove di essi è superiore al valore di un mezzo: ciò vuol dire che l'aumento di un punto della quota dei profitti si è coniugato, in media, con almeno mezzo punto di crescita l'anno. Ciò non prova affatto che sia stata la redistribuzione a causare la crescita, ma almeno segnala che le due cose si sono verificate assieme.

Il risultato migliore è quello della Danimarca, dove a ogni punto di aumento dei profitti hanno corrisposto più di tre punti di crescita; mentre Regno Unito, Belgio, Stati Uniti, Svezia, Francia, Olanda e Irlanda si collocano, nell'ordine, nell'intervallo tra un'elasticità di 1,4 e una di 0,7 punti. L'Italia presenta, come è ovvio attendersi sulla base di quanto abbiamo sin qui notato, il risultato largamente peggiore: per ogni punto di aumento della quota dei profitti il Pil è infatti cresciuto soltanto di 1,5 decimi di punto.

In Italia, dunque, i 13 anni di moderazione salariale che hanno seguito la firma e la (parziale) attuazione del Protocollo del 1993, nonostante i grandi benefici apportati alla disinflazione e all'ampliamento della base occupazionale, e nonostante l'aumento di quasi 10 punti della quota dei profitti, non sono bastati ad assicurare che le imprese si riorganizzassero e si rafforzassero rispetto agli shock delle nuove tecnologie, dell'aumento del prezzo del petrolio e dei nuovi concorrenti globali. Perché?

Tra le molte possibili cause una merita particolare attenzione, perché coinvolge direttamente la specificità del nostro sistema di relazioni industriali. La crescita economica è stata molto modesta perché il sistema produttivo non ha applicato l'intero disegno del Protocollo del 1993, ma ne ha applicato soltanto un terzo: la parte relativa alla contrattazione nazionale (Tronti, 2005b; 2007). Dati il mancato decollo della contrattazione decentrata e la non applicazione della seconda parte del Protocollo⁵, i salari hanno più o meno tenuto il passo con l'inflazione, ma non con la produttività del lavoro; e quest'ultima, a propria volta, ha subito prima un rallentamento e poi un vero e proprio declino. Qual è il nesso tra moderazione salariale e rallentamento della produttività?

Se negli anni ottanta per ogni punto di aumento della produttività del lavoro le retribuzioni crescevano, in media, di più di 0,8 punti, nel periodo successivo al 1993 l'elasticità media è crollata a un quarto di punto: per i lavoratori e per il sindacato, impegnarsi a fare produttività non conveniva più.

Un discorso solo un po' più complesso va fatto per le imprese. In questo caso assistiamo al fenomeno speculare: la reattività dei profitti alla produttività nel nuovo contesto redistributivo è, paradossalmente, cresciuta troppo. Se prima del 1993 occorrevo più di 10 punti di aumento della produttività per consentire un solo punto di aumento del saggio di profitto, tra il 1993 e il 2006 è bastato, in media, poco più di un punto. Ma la ben maggiore profittabilità non si è tradotta in un proporzionale aumento degli investimenti; anzi, al calare della quota del lavoro è calata anche la proporzione degli investimenti rispetto ai profitti (Figura 7).

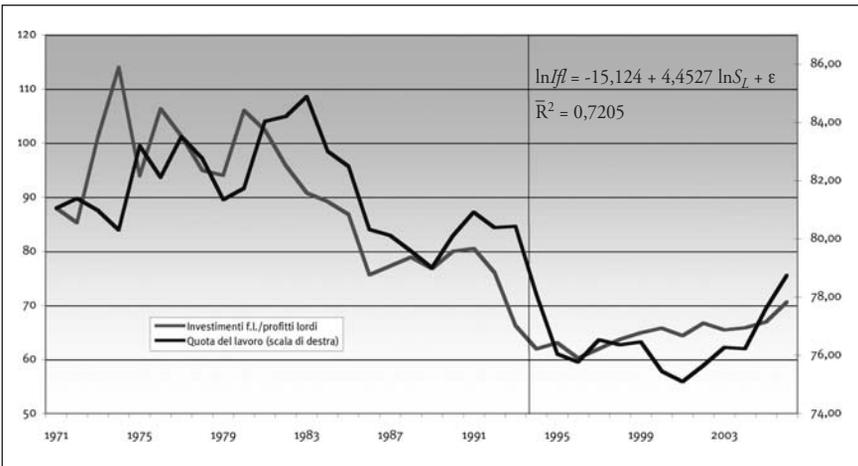
Nel regime salariale che ha caratterizzato la sommaria applicazione del Protocollo del 1993, gli investimenti non sono stati soltanto inferiori a quanto i profitti avrebbero consentito (e, almeno in parte, sono migrati all'estero), ma sono stati soprattutto *espansivi*: hanno generato più occupazione e

⁵ Su questo punto si veda la posizione largamente premonitrice di Ciampi (1996).

meno produttività che negli anni ottanta. Per le imprese impegnarsi a fare produttività è stato meno necessario, dato che erano possibili ritorni interessanti anche con attività relativamente poco produttive⁶.

Non c'è quindi da stupirsi che la spinta propulsiva dell'economia si sia progressivamente esaurita fino ad arrestarsi del tutto: gli aumenti di produttività sono sempre il risultato di costose e impegnative innovazioni tecnologiche e organizzative nei luoghi di lavoro che nessuno – né imprese, né sindacato, né lavoratori – aveva un vero interesse a realizzare. Ed è proprio questo perverso sistema di incentivi, venutosi a creare per l'applicazione minimale del Protocollo del 1993, che bisogna ribaltare per riequilibrare lo scambio politico e consentire alla produttività di tornare a crescere e all'economia di tornare a prosperare.

Fig. 7 – Relazione tra la quota del lavoro nel reddito e il rapporto tra investimenti e profitti. Anni 1971-2006 (valori percentuali)



Fonte: Istat, Conti nazionali ed elaborazioni dell'autore.

⁶ Un segnale in questo senso è dato dalla persistenza del cosiddetto «nanismo» delle imprese italiane.

3. Protocollo welfare e nuovo patto sociale

Abbiamo dunque perso molto terreno rispetto ai nostri partner internazionali, al punto che oggi la ripresa della produttività e il ritorno alla crescita, *a tassi superiori a quelli dell'Unione Europea*, sono diventati una priorità generale, di portata storica. La «questione produttività» è oggi *il* problema economico italiano, e ha incalcolabili ricadute di natura politica e sociale. Solo se lo risolviamo potremo tornare a condividere il livello di vita dei grandi paesi europei, abbattere il debito pubblico a dimensioni accettabili, portare a compimento il disegno del sistema di welfare, la riforma delle pensioni e degli ammortizzatori sociali.

Purtroppo però, come abbiamo notato all'inizio, nonostante la sua gravità la questione produttività non è ancora sentita per il rilievo che essa ha, né dalla cultura, né dall'opinione pubblica, dalla politica o dalle stesse parti sociali. Invece che alla produttività si guarda con crescente esasperazione al fisco, alla spesa pubblica, alle retribuzioni o, all'opposto, al costo del lavoro – ovvero alle variabili che più immediatamente risentono della mancata crescita economica –; ma non si riesce ad andare più in là, a vedere che è proprio l'arresto della produttività ad acutizzare le imposte, ad assottigliare i redditi, a gonfiare il costo del lavoro e ad aggravare la finanza pubblica.

Il sistema economico è assopito, anestetizzato dal periodo di straordinaria moderazione salariale e flessibilizzazione delle forme di lavoro che ancora, nonostante la «crescita zero», consente un'occupazione in aumento e profitti diffusi, relativamente elevati. L'economia corre senza avvedersene un «rischio eutanasia»: la sua apparente *salute* è in realtà *mortale* perché il nuovo scambio politico asimmetrico, come ha abbattuto gli incentivi alla crescita, così ha occultato i tradizionali segnali della perdita di competitività, della perdita di futuro, della progressiva emarginazione dal cuore d'Europa.

In questa situazione, con il prof. Nicola Acocella dell'Università di Roma e il prof. Riccardo Leoni dell'Università di Bergamo, abbiamo ritenuto di dover lanciare alla cultura, alle parti sociali, all'opinione pubblica e alla politica, il manifesto *Per un nuovo patto sociale per la produttività e la crescita*⁷. Il

⁷ Alla nostra proposta (Acocella, Leoni, Tronti, 2006), che si può visionare e sottoscrivere sul sito www.pattosociale.altervista.org, hanno già aderito un centinaio fra economisti, sociologi delle relazioni industriali e sindacalisti.

documento propone di riequilibrare i termini dello sterile (e anzi dannoso) scambio politico «a una dimensione», consentito dall'applicazione parziale del Protocollo del 1993, con il varo di una nuova fase di contrattazione decentrata, dedicata allo sviluppo e all'incentivazione della produttività e della crescita attraverso la riorganizzazione dei luoghi di lavoro e l'introduzione di rapporti di lavoro ad alta performance, secondo linee concertate trilateralmente nel quadro di un patto sociale esplicito, ispirato alle misure di potenziamento del lavoro che caratterizzano le imprese innovative.

Il governo e le parti sociali non hanno ancora fatto proprie le indicazioni del manifesto ma, attraverso il Protocollo welfare del 23 luglio scorso, hanno lanciato nella giusta direzione due segnali importanti. Oggi, nei paesi industriali avanzati, non è possibile concepire il welfare come una sorta di doppio residuale del sovrappiù creato dall'accumulazione «selvaggia» assicurata dal libero gioco degli *animal spirits* imprenditoriali nel mercato globale. In particolare, nelle attuali condizioni di welfare, di relazioni industriali e di gestione e valorizzazione delle risorse umane che caratterizzano l'economia italiana, quel gioco lasciato libero non è che un mero gioco redistributivo, un gioco a somma zero, incapace di produrre sviluppo e benessere per tutti.

Il primo segnale, anche se contrassegnato dalla debolezza della coalizione di maggioranza, è dunque che oggi la delimitazione di un nuovo welfare è *condizione fondante* di una nuova fase di sviluppo e non mera gestione degli spazi economici che essa dovrebbe essere autonomamente capace di aprire. La crescita non ci sarà se gli italiani non saranno convinti di trarne tutti giovamento.

Il secondo segnale è quello della necessità di tornare alle imprese, di dire addio all'idea palesemente errata che le condizioni dello sviluppo si creino solo nel mercato del lavoro esterno, fuori dei cancelli della fabbrica e delle porte dell'ufficio, e che l'impresa non sia che una scatola nera che dà il meglio quando viene lasciata a se stessa. Con la manovra in tre punti di incentivazione della contrattazione decentrata⁸, governo e parti sociali segnalano di voler intraprendere una nuova fase negoziale, di estensione del-

⁸ I tre punti sono: a) sgravio del costo del lavoro per le imprese che erogano premi di risultato attraverso le procedure di contrattazione di secondo livello; b) sgravio dei contributi a carico dei lavoratori sui premi di risultato fino al cinque per cento della retribuzione annua e loro corresponsione in busta paga; c) pensionabilità di tutta la retribuzione di risultato così agevolata.

la contrattazione aziendale e territoriale, lungo le linee originariamente previste dal Protocollo del 1993 e ancora inapplicate.

Le lodi sulla giusta direzione dei segnali del Protocollo welfare non devono però far dimenticare che nel testo non c'è alcun cenno né alla crisi di lungo periodo della produttività dell'economia italiana, né alla necessità di riequilibrare lo scambio politico asimmetrico tra le parti sociali, né al problema fondamentale della riorganizzazione delle imprese per potenziare il lavoro e la produttività secondo le linee, ben definite, che derivano dagli studi sui luoghi di lavoro innovativi⁹. Il tema centrale della riorganizzazione dei luoghi e dei rapporti di lavoro resta ancora implicito e inarticolato, se non per i riflessi che su di esso ha l'adozione di una coerente strategia di *flexicurity*.

Bisogna che la cultura e l'opinione pubblica si ridestino dal loro torpore mediatico e la politica e le parti sociali si rendano conto che bisogna fare di più: la questione produttività è talmente grave che non è possibile uscirne soltanto con misure di politica economica, di incentivazione fiscale/contributiva dei comportamenti virtuosi. C'è bisogno di un grande ed esplicito sforzo comune, di mobilitare energie collettive, che risvegliino nel paese lo spirito di appartenenza, di comunità; e la mobilitazione, come è stato negli episodi cruciali della storia del nostro sviluppo economico e sociale – dalla ricostruzione al rientro dell'inflazione a due cifre, sino all'aggancio all'euro – può avvenire soltanto attraverso la sottoscrizione di un nuovo ed equo patto sociale, capace di traguardare un obiettivo comune e di varare un modo di stare insieme e di lavorare insieme che sia compreso e fatto proprio da tutti.

⁹ Tra tutti, ricordo qui Black, Lynch (2004), e per l'Italia, tra i numerosi altri lavori di Leoni, gli articoli comparsi sui numeri 2 e 3 dell'annata 2005 dei *Quaderni di Rassegna Sindacale - Lavori*, l'introduzione di Acocella e Leoni al volume *Social Pacts, Employment and Growth* (Acocella, Leoni, 2006), i lavori di Pini e altri sulle imprese manifatturiere di Reggio Emilia (da ultimo, Antonioli *et al.*, 2007).

Bibliografia

- Acocella N., Leoni R. (a cura di) (2006), *Social Pacts, Employment and Growth. A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Heidelberg-New York, Physika-Verlag.
- Acocella N., Leoni R., Tronti L. (2006), *Per un nuovo Patto Sociale sulla produttività e la crescita*, in questo stesso volume.
- Antonioni D., Delsoldato L., Mazzanti M., Pini P. (2007), *Dinamiche innovative, relazioni industriali, performance nelle imprese manifatturiere*, Milano, Franco Angeli.
- Black S., Lynch L. (2004), *What's driving the new economy? The benefits of workplace innovation*, in *Economic Journal*, n. 114.
- Blanchard O., Giavazzi F. (2003), *Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labour markets*, in *Quarterly Journal of Economics*, 3, n. 118.
- Boeri T., Faini R., Ichino A., Pisauo G., Scarpa C. (a cura di) (2005), *Oltre il declino*, Bologna, Il Mulino.
- Ciampi C.A. (1996), *Un metodo per governare*, Bologna, Il Mulino.
- Cristini A., Leoni R. (2005), *Nuove forme di organizzazione del lavoro e pratiche di coinvolgimento: verso quali relazioni industriali incamminarsi? I risultati di un'indagine*, in *Quaderni di Rassegna Sindacale - Lavori*, n. 2.
- Gallino L. (2003), *La scomparsa dell'Italia industriale*, Torino, Einaudi.
- Gallino L. (2005), *L'impresa irresponsabile*, Torino, Einaudi.
- Gallino L. (2006), *Italia in frantumi*, Roma-Bari, Laterza.
- Istat (2006), *Tempi di lavoro e valorizzazione delle competenze*, in *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2005*, Soveria Mannelli (Cz), Rubbettino, cap. IV.
- Leoni R. (2005), *Gli inquadramenti professionali tra modelli organizzativi, job design e contenuti del lavoro: la cenerentola del dibattito*, in *Quaderni di Rassegna Sindacale - Lavori*, n. 3.
- Mucchetti M. (2003), *Licenziare i padroni?*, Milano, Feltrinelli.
- Saltari E., Travaglini G. (2006), *Le radici del declino economico. Occupazione e produttività in Italia nell'ultimo decennio*, Torino, Utet.
- Sylos Labini P. (2004), *Torniamo ai classici*, Roma-Bari, Laterza.
- Tronti L. (2005a), *Europa-Usa: modelli occupazionali a confronto*, in *La Rivista delle Politiche Sociali*, n. 3.
- Tronti L. (2005b), *Protocollo di luglio e crescita economica: l'occasione perduta*, in *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, n. 2.
- Tronti L. (2007), *Distribuzione del reddito, produttività del lavoro e crescita: il ruolo della contrattazione decentrata*, paper presentato alla XLIV Riunione scientifica Sieds «Impresa, lavoro e territorio», Università di Teramo, 24-26 maggio, in corso di pubblicazione sulla *Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica*.
- Zenezini M. (2004), *Il problema salariale in Italia*, in *Economia & lavoro*, n. 2.